

HotelREZ celebra el décimo aniversario y el crecimiento que la ha llevado a posicionarse entre las 5 principales empresas hoteleras del Reino Unido

HotelREZ Hotels & Resorts, empresa hotelera domiciliada en el Reino Unido que representa a hoteles únicos e independientes de todo el mundo, ha empezado las celebraciones de su décimo aniversario anunciando su crecimiento, que la ha llevado a posicionarse entre las cinco principales empresas hoteleras del Reino Unido.

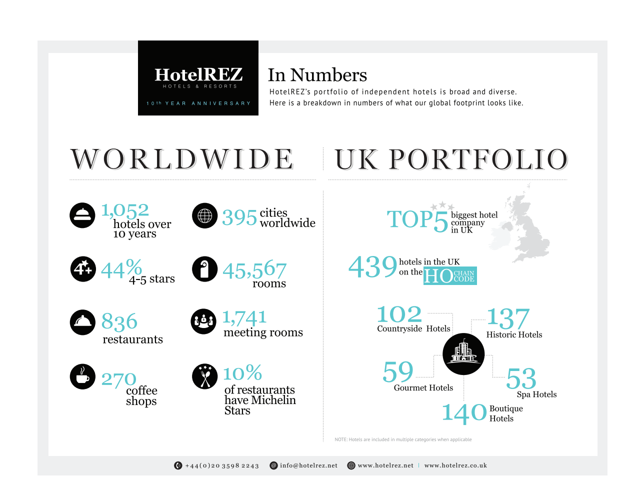
HotelREZ fue fundada en 2004 por Mark Lewis, experimentado emprendedor y profesional del sector hotelero. A lo largo de una década, la empresa ha crecido hasta convertirse en una de las principales empresas de representación de hoteles, dedicada a comercializar y conectar a hoteles independientes con agentes de reservas de todo el mundo.

Con una extensa cartera de más de 400 hoteles en el Reino Unido, que incluye grandes hoteles rurales y fincas, céntricos hoteles de negocios y hoteles con encanto perfectos para escapadas, HotelREZ es una de las 5 empresas hoteleras más grandes del Reino Unido y está presente en la red Global Distribution Systems (GDS), usada por agentes de viajes de todo el mundo.

Además de una amplia cartera en el Reino Unido, HotelREZ también representa hoteles en otros países, como Portugal, España, Nicaragua, Filipinas y Seychelles entre otros. En España, HotelREZ representa hoteles en el centro de Barcelona, y complejos turísticos en Andalucía. Todos los hoteles pueden reservarse a través del código HO de la cadena HotelREZ.

Mark Lewis, fundador y propietario de HotelREZ Hotels & Resorts, explica:

"Cuando fundamos HotelREZ hace diez años, lo hicimos ante la falta de servicios de marketing y distribución personalizados para ayudar a los hoteles independientes a competir en un mercado globalizado y cada vez más complejo. En 2004, el crecimiento de los viajes a través de internet estaba cambiando rápidamente la forma en que los hoteleros tenían que comercializar y vender sus propiedades, y ello supuso multitud de oportunidades nuevas para que los hoteles aumentasen sus beneficios. El punto fuerte de HotelREZ, tanto entonces como ahora, ha sido nuestra habilidad para garantizar que los hoteles mantengan su independencia y su carácter único, sin que ello les impida competir en todo el mundo."



Haga clic aquí para ampliar

Lewis afirmó, además:

"Damos acceso a agentes y socios de preferencia que tal vez no podrían o querrían trabajar con 1.000 hoteles particulares, pero sí lo harían con una cadena que les representase. A través de nuestro programa global de alianzas de preferencia y de nuestras iniciativas de ventas y marketing con agencias,



agentes de reservas corporativos, consorcios y agentes de viajes por internet, hemos sido capaces de incrementar los beneficios de los hoteles de nuestra red año tras año."

HotelREZ se centra claramente en ofrecer a todos sus hoteles miembros resultados que sigan excediendo sus expectativas, y esa es la razón por la que muchos de los clientes originales de la empresa desde sus primeros tiempos siguen colaborando a día de hoy.

"HotelREZ se compromete y se dedica a garantizar que obtengamos las máximas oportunidades de negocio asegurándose de que nuestros huéspedes puedan efectuar sus reservas de forma fiable, segura y sencilla."
Debbie Guy, directora general de Fanhams Hall Hotel, en Ware, Hertfordshire.

"HotelREZ es el arquetipo de la profesionalidad y la atención al cliente; ¡ningún problema les resulta insuperable! Son muy comprensivos y atentos y a menudo señalan aquellas áreas en las que podríamos mejorar nuestra presentación y nuestros productos para obtener mejores resultados económicos."
Pamela Shaw, directora de Ingresos del grupo Hastings Hotels.

Nuestra empresa aspira a seguir creciendo gracias a su reputación y su compromiso con la excelencia en todo lo que hacen y ha lanzado, como parte de los actos conmemorativos de su décimo aniversario, una carta dirigida a sus clientes en la que establece su compromiso con los hoteleros. Para acceder a HotelREZ Customer Charter haga clic aquí.

Con ocasión de su décimo aniversario, la empresa ha desarrollado una campaña de marketing para incluir dos nuevos sitios web (uno pensado exclusivamente para las reservas en línea de su cartera de hoteles, www.hotelrez.co.uk), un logotipo y un nombre de marca nuevos (HotelREZ Hotels & Resorts), una tarifa promocional especial llamada Great Sale Rate (que ofrece a los agentes de reservas descuentos de hasta el 10 % sobre la mejor tarifa disponible -BAR- para lo que queda de 2014) además de concursos mensuales en los que se ofrecen estancias en hoteles de todo el mundo tanto para agentes de viajes como para clientes finales y que se promocionan en los principales canales de medios sociales.

Asimismo, HotelREZ Hotels & Resorts ha lanzado, junto a su nuevo sitio web corporativo, un blog dirigido a hoteleros, en el que expertos de la empresa ofrecerán noticias, consejos y asistencia a los hoteles miembros de la red sobre diversos temas, como el marketing en línea, revenue management, distribución y tecnología.

Para más información sobre HotelREZ Hotels & Resorts:

Mark Lewis está disponible para ofrecer entrevistas sobre temas relacionados con el sector hotelero, como el aspecto cambiante de la distribución hotelera y los hoteles independientes. Haga clic aquí para más información.

Para obtener una muestra de nuestros hoteles miembros en todo el mundo, haga clic aquí

Si desea más información e imágenes, envíenos un correo electrónico a marketing@hotelrez.net